

Sales Power Boosters

"Hvis det eneste sælgeren kan er at fortælle det der står i brochuren eller på hjemmesiden, så send en mail eller en brevdue."

- Skal vi komme forbi og booste en god diskussion om salg...?
- Det kunne blandt andet handle om kravene til nutidens sælger....
- Det kunne også handle om at få endnu mere energi og fremdrift ind i salget – en rigtig Energizer.
- Det kan være på et salgsmøde, Kickoff, netværksmøde eller lignende

Vi er dem der kan hjælpe jer med at løfte salg og salgsledelse til næste niveau.

Det gør vi ved at give sælgerne og deres ledere mod og evne til at realisere deres fulde potentiale.

Hvem vi er

Sales Power Boosters varer cirka 2 timer.

Der bliver masser af dialog og spørgsmål og vi når med sikkerhed både at lære lidt, blive udfordret og få en del at tænke over.

Der er fart over feltet - og mulighed for at få rørt smilerynkerne

Du vælger temaet, men vi har måske ideerne til dig

Sælg værdi, kunden gider ikke høre på..

Mange salgsdialoger fortabes i tekniske beskrivelser. Kunderne vil have værdi, ikke kun den generelle value proposition – men baseret på indsigt, hvad kan der skabes af værdi for mig? Det kommer vi omkring, hvordan man gør det

Key Account Management..

KAM handler om at fastholde de virksomheder som betyder mest. Vi kommer omkring processer og værktøjer, og hvordan man laver en god plan – og eksekverer på den. Deltagerne eget arbejde med Key Accounts højnes – kunderne bliver og køber mere

Trends i salget..

Der kommer hele tiden ny forskning i hvordan vi som sælgere skal agere. Mercuri International er en guldgrube af ny viden om salg, men da sælgere typisk er lidt tilbageholdende med at læse analyser, oversætter jeg på en enkel, forståelig og konkret måde hvad der præcis skal gøres for at leve op til det kunderne ønsker. Deltagerne bliver inspirerede til at arbejde anderledes, til at GØRE DET BEDRE

Det gode kundemøde..

Det gode kundemøde starter lang tid før mødet. Vi taler om hvordan man forbereder sig, hvilke kilder der kan bruges, hvordan mødet gribes an og dermed hvordan det budskab man vil aflevere får størst mulig gennemslagskraft.

Social Selling det ny sort..

Det er blevet sværere at få gode leads og sværere at komme i dialog med kunderne. Men de sociale medier kan hjælpe – ikke mindst LinkedIn. Deltagerne får inspiration til hvordan LinkedIn kan bruges til at danne leads, forudsat at profilen er stærk og tilgangen er professionel

Brug dog AI ..

Vi mister ikke jobbet til AI, vi mister jobbet til dem der bruger det. Jeg giver eksempler på hvor mange steder i salgsprocessen AI kan hjælpe og styrke den enkelte sælger, fra analyse af kundens profil til udarbejdelsen af det konkrete forslag til samarbejde/tilbud. Også her bliver sælgerne og andre der arbejder med kunder, inspirerede til at GØRE DET BEDRE

Vinder attitude..

Det er ikke nok at være dygtig til sit produkt og at kunne alle salgsteknikker. Vi skal også have den rette indstilling og attitude hvis vi vil vinde kundens hjerte. Vi kommer omkring nogle enkle men til gengæld effektive værktøjer og teknikker, der kan hjælpe sælgere og andre til at gå til opgaven med den rette indstilling og attitude.



A photograph of three men sitting at a dark table in an office setting. From left to right: a man with a beard and dark hair, a man with grey hair, and a man with glasses and grey hair. They are all wearing dark jackets over light blue shirts. A bright yellow arc is superimposed behind them. The background is a blurred office interior with large windows.

Mercuri International Danmark

Vi er dem der kan hjælpe jer med at løfte salg og salgsledelse til næste niveau.
Det gør vi ved at give sælgerne og deres ledere mod og evne til at realisere deres fulde potentiale.
Skal vi....?

Klaus Bach Jensen

Klaus.bach.jensen@mercuri.net

Mobil +45 4188 4079

Flemming Dufke

Flemming.dufke@mercuri.net

Mobil +45 2851 1703

Kim Hansen

Kim.hansen@mercuri.net

Mobil +45 2132 8972